

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS LES PAYS D'EUROPE DU SUD ESPAGNE, ITALIE ET PORTUGAL

SHERPA FORMATION

A distance ; 6 et 7 octobre 2022

Renaud Mondetegui et Vincent Montenero



Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui négocient et communiquent avec des partenaires espagnols, italiens et portugais.

Objectifs : Aptitudes et Compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles. Le prendre en compte dans la relation professionnelle : décoder le Oui et le Non, travailler en équipe, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet, acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Les formateurs

Une formation interactive de 5 ateliers animés par 2 formateurs

- Un Franco-Italien qui a une longue expérience internationale
- Un Franco-Espagnol expérimenté au Portugal

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils.

Les outils : Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos.

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations. Des exercices collectifs et individuels.

Une évaluation par quizz.

Un plan d'action à la fin de la formation.

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS LES PAYS D'EUROPE DU SUD

Progression pédagogique

La formation est organisée en 5 ateliers de 2 heures

Chacun répond à un objectif particulier

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de la culture dans la collaboration. Les points communs aux pays latins de l'Europe
2. Négocier et travailler avec des Espagnols : Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel. Savoir négocier et gérer la relation contractuelle
3. Négocier et travailler avec des Italiens : Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel. Savoir négocier et gérer la relation contractuelle
4. Négocier et travailler avec des Portugais : Apprendre à structurer la communication et la collaboration en intégrant les éléments du contexte culturel. Savoir négocier et gérer la relation contractuelle
5. Synthèse : Etablir et maintenir une relation de confiance selon les pays/cultures

Formateurs

Cette formation est animée par Renaud Mondetegui et Vincent Montenero

Renaud Mondetegui est un formateur franco-espagnol

Il forme des équipes et des managers d'entreprises multinationales. Il facilite les processus et la cohésion pour une meilleure efficacité.

Il a une expérience de direction de projet en Espagne.

Il intervient également dans différentes grandes écoles et universités en Espagne et en France.

Diplômé de Berkeley il a la double nationalité espagnole et française et il vit à Madrid depuis 1994. Il anime en anglais, espagnol et français.

Vincent Montenero est un formateur franco-italien avec une grande expérience internationale

Après avoir travaillé dans le conseil aux entreprises et conduit des études sur l'Espagne et l'Italie, il a mené une carrière internationale pendant 20 ans, avec des positions dans le marketing et les ventes. Il a managé le sud de l'Europe (Espagne, Grèce, Italie et Portugal) et négocié des partenariats avec des sociétés italiennes.

Docteur en management il est aussi diplômé de Dauphine en management interculturel. Il a publié des articles et études de cas, notamment sur les entreprises italiennes.

Il a vécu dans 9 pays différents. Il anime dans 4 langues (allemand, anglais, français et italien) Il est actuellement professeur associé à l'université de Prague.

6 et 7 octobre 2022
À distance via Teams

Inscription

Contact@sherpa-formation.com

Date limite pour l'inscription : 16 septembre

Accessibilité aux personnes handicapées :

nous contacter au 01 5324 5373

Tarif : 1 000 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER DANS LES PAYS D'EUROPE DU SUD ESPAGNE, ITALIE ET PORTUGAL

PROGRAMME

1 - L'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail
- Perceptions croisées et stéréotypes
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- Les points communs aux pays du sud de l'Europe : importance du relationnel

Approche interactive ; mise en situation et mini cas

2 - Négocier et travailler avec des Espagnols

- Décoder le oui et le non, la communication indirecte, les codes de politesse, le dress code
- Management, hiérarchie et prise de décision. Les réunions : avant, pendant et après
- Faire une présentation. Comment argumenter et convaincre. Gérer les difficultés.
- Anticipation et gestion du temps
- Travailler à distance : email, téléphone, vidéo conférence et réseaux sociaux
- Partager et demander des informations. Travail en équipe et gestion de projet
- Vie privée/ vie professionnelle. Les tabous
- Négocier et gérer la relation. Ce que vos partenaires vont apprécier
- Le poids de l'Histoire dans nos relations.

Des outils interactifs ; mise en situation et mini cas. Application aux cas des participants.

3 - Négocier et travailler avec des Italiens

- Décoder le oui et le non, la communication indirecte, les codes de politesse, le dress code
- Management, hiérarchie et prise de décision. Les réunions : avant, pendant et après
- Faire une présentation. Comment argumenter et convaincre. Gérer les difficultés.
- Anticipation et gestion du temps
- Travailler à distance : email, téléphone, vidéo conférence et réseaux sociaux
- Partager et demander des informations. Travail en équipe et gestion de projet
- Vie privée/ vie professionnelle. Les tabous
- Négocier et gérer la relation. Ce que vos partenaires vont apprécier
- Le poids de l'Histoire dans nos relations

Des outils interactifs ; mise en situation et mini cas. Application aux cas des participants

4 - Négocier et travailler avec des Portugais

- Décoder le oui et le non, la communication indirecte, les codes de politesse, le dress code
- Management, hiérarchie et prise de décision. Les réunions : avant, pendant et après
- Faire une présentation. Comment argumenter et convaincre. Gérer les difficultés.
- Anticipation et gestion du temps
- Travailler à distance : email, téléphone, vidéo conférence et réseaux sociaux
- Partager et demander des informations. Travail en équipe et gestion de projet
- Vie privée/ vie professionnelle. Les tabous
- Négocier et gérer la relation. Ce que vos partenaires vont apprécier
- Le poids de l'Histoire dans nos relations

Des outils interactifs ; mise en situation et mini cas. Application aux cas des participants

5 - Synthèse

- Comment créer et maintenir une relation selon les interlocuteurs
- Exercices et jeux de rôle
- Plan d'action et axes de progrès